

MASARYKOVA UNIVERZITA  
FAKULTA SOCIÁLNÍCH STUDIÍ

**Katedra sociologie**



SAN 301

Esej na téma:

"Distribuce a konzumace zboží a služeb v substantivní ekonomii nepodléhá pravidlům volného trhu, ale řídí se svými vlastními zákony."  
Zhodnoť toto tvrzení a své argumenty ilustruj na příkladech.

Jméno: Bára Kučerová

UČO: 411277

Obor: Sociální antropologie, Mezinárodní vztahy

Imatrikulační ročník: 2012

V Brně, dne 30.12.2012

Antropologie se zajímá o způsoby obživy a prostředí, tudíž je zájem antropologie o ekonomii zcela pochopitelný. V této práci vysvětlím, čím se zabývá substantivní ekonomie. Dozvíme se, zda vždy podléhá pravidlům volného trhu nebo se řídí svými vlastními zákony. A uvedu příklady společností, kde ekonomika není řízena tržními mechanismy.

Ekonomická antropologie se zabývá hodnotami, institucemi a rolemi, které jsou součástí systémů výroby a rozdělování výrobků a služeb, což je oblast nazývaná „substantivní ekonomie“, na rozdíl od „formální ekonomie“, která se zabývá cenovou a peněžní teorií (Murphy, 1998).

Uvedu ještě podrobněji, jaké názory zastávají tzv. „substantivisté“. Tvrdí, že volné tržní prostředí je výlučně historicky podmíněným výtvozem západní civilizace. Říkají, že člověk může upřednostňovat i zájmy rodiny či celé společnosti. Naopak formalisté tvrdí, že tržní mechanismus funguje všude, ve všech typech společností (<http://sociologie1.wz.cz/>).

Historik ekonomie Karl Polanyi rozlišil tři typy systémů směny, které nazýval reciprocita, redistribuce a tržní výměna – obchod (Murphy, 1998). Byl přesvědčen, že každý z těchto typů by měl být studován v odlišné perspektivě (Soukup, 1994).

### **Reciprocita (vzájemná výměna)**

Jedná se o prvotní systém směny v lidské historii. Druhému něco předáme a očekáváme, že za to dostaneme tutéž nebo jinou věc stejné hodnoty. Reciproční transakce jsou nejenom druhem ekonomické směny, ale také osobní záležitostí, slouží k posílení vztahu mezi lidmi. V tomto smyslu má dávání darů ekonomickou hodnotu a význam, ale symbolizuje také vztah mezi dárcem a příjemcem.

Existuje však mnoho primitivních společností, pro něž je vzájemná výměna jediným druhem směny, v nichž se nic neprodává ani nekupuje, kde nejsou berní úřady, ani peníze. Například u indiánského kmene Munduruků nikdo nehladoví, protože všichni se o jídlo dělí. Když určitá skupina nesklidí dobrou úrodu, podpoří ji celá vesnice a naopak. (Murphy, 1998)

### **Redistribuce (přerozdělování)**

Jde o výměnu, při níž zboží putuje od výrobců k určitému úřadu, odkud se znovu rozdělí do celé společnosti. Samotná existence takové centralizace předpokládá rozvrstvení společnosti. Výborným příkladem přerozdělovacího hospodářství je dávná říše Inků v dnešním Peru. Tento stát byl založen na závlahovém zemědělství. To zajišťovalo materiální základnu pro rozsáhlou dělbu práce. Většina obyvatel měst byla závislá na přebytku z bohatého zemědělského hospodářství. Soukromé vlastnictví půdy neexistovalo. Veškeré bohatství patřilo králi. Přestože existovaly malé trhy, hlavním typem výměny zde bylo přerozdělování. To se dělo pomocí pravidla, které umožňovalo dodavatelům potravinových zásob ponechat si třetinu úrody, zatímco zbývající dvě třetiny byly rozděleny mezi stát a chrámy.

Dalším místem, kde se používá princip přerozdělování je Melanésie, kde je nadbytečná potrava předávána do rukou náčelníků nebo „velkých mužů“, kteří ji zase rozdávají prostřednictvím hostin a darů. Takové vysoké postavení vyžaduje velkou štědrost. Dary, které lidé náčelníkovi dají, on zase rozdává. Majetek však rozděluje selektivně a podle politických cílů. Velký muž pohostí lidi z jiné vesnice a zvýší tak své vlastní postavení (Murphy, 1998).

### **Obchod**

Charakteristikou tržního a přerozdělovacího hospodářství je obchod. Jeden z typů výměnného obchodu, který mě zaujal je tzv. „němý obchod“, který probíhal mezi polárními Eskymáky v Kanadě a jejich jižními sousedy Athabasky. Tyto skupiny měly mezi sebou nepřátelské vztahy a vytrvale se vyhýbaly fyzickému kontaktu. Svě zboží zanechávaly na tradičních obchodních místech. Později se vrátily, aby se podívaly, co jim tam druhá strana nechala. Když byli spokojeni, sebrali zboží a odešli, ale když měli pocit, že nedostali dost, nechali zboží ležet a čekali, až jim tam druhá strana něco přidá. Stejný způsob němého obchodování probíhal před staletími mezi západoafrickými národy žijícími na horním toku řeky Niger především z praktických důvodů. Hlavním zbožím nigerské skupiny bylo zlato, a němý obchod ochránil jejich tajná naleziště (Murphy, 1998).

### **Potlač**

Přesuneme-li se mezi Indiány na severozápadní pobřeží Severní Ameriky do Melanésie a Mikronésie, uvidíme, že touha po bohatství může být skvělým prostředkem k získání prestiže. V této oblasti žijí, kmeny Kwakiutlů, Belakulů, Tlingitů, Haidů (Murphy, 1998). Tyto bohaté kmeny tráví zimu v nepřetržitých oslavách: hostiny, sešlosti a trhy, které jsou zároveň slavnostním shromážděním kmenu (Mauss, s. 14, 1999). Tento zvyk nazýváme „potlač“. U zúčastněných je pozoruhodný princip rivality a nevraživosti. Jako výraz štědrosti a na důkaz bohatství se pálí celé nádoby velrybího oleje, kanoe, někdy i samotné domy a dochází k bojům (Mauss, 1999; Murphy, 1998). Na oplátku se musí druhý náčelník odvděčit stejnou nebo větší hostinou a překonat předchozího hostitele svými ničitelskými schopnostmi. Náčelník, který si mohl dovolit zničit nejvíce, dosáhl nejvyššího postavení v oblastní hierarchii. Tyhle, pro nás možná nepochopitelné až absurdní jevy, se vyskytují v mnoha jiných společenstvích (Eriksen, 2008). Avšak zamysleme se, i my sami soupeříme v rozdávání dáreků, kdo si pozve více hostů atd. (Mauss, 1999). Také antropolog Mauss objevil mírnější formu „potlače“ ve francouzském zvyku překonávání jeden druhého přepychovými svatebními dary. Marcel Mauss ve svém nejslavnějším díle Esej o daru popisuje instituci „potlače“ jako zvrácenou formu rozšířenějšího zvyku reciprocity. (Eriksen, 2008; Murphy, 1998).

Při prvních výzkumech se zdálo, že v Polynésii „potlač“ v pravém slova smyslu neexistuje. Nicméně máme zde jasně doloženy dva základní prvky „potlače“: prvek cti „many“, který plyne z bohatství a prvek povinnosti opětovat dary, jinak dojde ke ztrátě „many“. Chybí zde ovšem prvek soupeření a ničení, zatímco v Melanésii je přítomen. Při událostech jako je manželství, narození dítěte, nemoc si náčelníci na Samoi vyměňují rohože se svým rodovým znakem. Náčelník tak obhájí své bohatství a dar musí opětovat. Při oslavě narození dítěte muž a žena obdrží a oplatí oloa (mužský statek) a tonga (ženský statek). V teorii práva a náboženství Maorů jsou taonga pevně spjata s nositeli „many“, magické síly. Veškerý majetek a osobní věci, taonga, mají svého ducha „hau“, který danou věc neustále doprovází. Maorové věří tomu, že při výměně darů dáváme i kus ze sebe sama (Mauss, 1999).

### **Kula**

Dalším druhem „potlače“ je Kula, kterým se zabýval Bronislaw Malinowski. V blízkosti východního cípu Nové Guineje je několik ostrovů a souostroví, včetně Trobriandských a Amflettských ostrovů a ostrova Dobo, mezi nimiž kvete obchodní spojení (Murphy, 1998).

Výrazem kula se označuje cyklická výměna dvou typů cenností: náramků a náhrdelníků z mušlí. Náhrdelníky cirkulují po směru hodinových ručiček a náramky proti směru. Nemůžeme s jistotou tvrdit, že obchod kula je "ziskový". Platí zde pravidlo, že se směňují dva předměty stejné hodnoty. Jakmile je obchod uzavřen, může si člověk ponechat náramek nebo náhrdelník po určitou dobu - někdy i několik let, než jej znovu uvede do oběhu. Jaký je smysl takového obchodu? Malinowski na jednom místě píše, že Trobriandané si vyměňují cennosti kula jen pro samotnou směnu, jinde zase tvrdí, že směňované předměty mají jen symbolickou hodnotu. Není si však jistý, co vlastně symbolizují. Obchod kula dále analyzuje a tvrdí, že jeho hlavní motivací je touha po slávě, jelikož cennosti dostávají jméno po svém předchozím majiteli. Obchod kula společně s dalšími formami obchodu lze klasifikovat jako ekonomickou aktivitu, ale jeho význam přesahuje hranice toho, co se obvykle považuje za ekonomiku (Eriksen, 2008).

Zjistili jsme, že ekonomie určitých společností mohou fungovat i bez aplikování tržních mechanismů. Podívali jsme se na podstatu „němého obchodování“ a také zvyku „potlač“ a „kula“. Tyto systémy se diametrálně liší od těch současných, neboť jsou ovládány vlastními zákony. I když se mi některé praktiky zdály poněkud přemrštěné (pálení, ničení darů, viz „potlač“), líbilo se mi, že oplývají nejenom ekonomickou hodnotou, ale často ji i přesahují, díky jejich společenskému významu, který v moderních ekonomikách postrádám.

#### Zdroje:

COPANS Jean. *Základy antropologie a etnologie*. 1. Praha: Portál, 2001.

ERIKSEN Thomas Hylland. *Sociální a kulturní antropologie*. 1. Praha: Portál, 2008

MURPHY Robert F. *Úvod do kulturní a sociální antropologie*. 1. Praha: Slon, 1998

SOUKUP, Václav. *Dějiny sociální a kulturní antropologie*. Vyd. 1. Praha: Karolinum, 1994

MAUSS, Marcel. *Esej o daru, podobě a důvodech směny v archaických společnostech*. Vyd. 1. Praha: Sociologické nakladatelství, 1999

<http://sociologie1.wz.cz/>